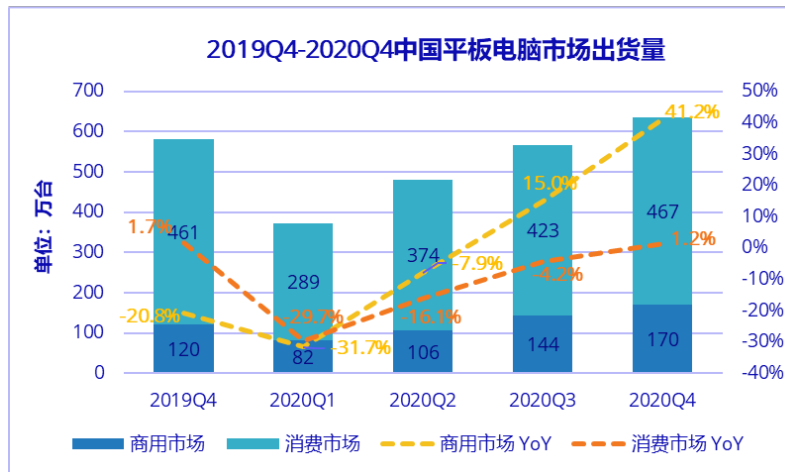


## IDC：“新冠”影响下，平板电脑市场再现新商机

北京，2020年3月25日——2020年伊始突如其来的新型冠状病毒疫情，对中国平板电脑市场造成了重要影响。第一季度商用市场出货基本停滞；消费市场虽然人们在家办公和学生在线上课导致对平板电脑的需求大增，但是渠道对此预判不够导致备货不足，市场上各品牌平板电脑一直处于缺货状态。而工人持续缺乏导致上游零配件供应不足以及代工厂复工缓慢，使得平板电脑出货量不能满足市场突增的需求。IDC预计，中国平板电脑市场2020年一季度出货量同比将下滑30.1%；二季度出货量下降速度放缓，同比下滑14.1%。

Figure 1



虽然本次的“新冠”疫情在2020年上半年会影响到平板电脑的出货，但从中远期来看，会为平板电脑在教育、未来工作、医疗、娱乐和在线直播等方面带来新的商机：

1. 学校/教育机构将会加快电子化教育进程，而更多家长也会接受在线教育模式，平板电脑在教育行业的使用将会更加广泛

全国各级学校/教育机构的延迟开学以及网上教学的实施，促使老师与家长对平板电脑采购需求的激增，大量需求导致市场上各主流品牌产品一直处于缺货状态。随着疫情的缓和，各地学

校/教育机构复课时间已排上日程，这波对于平板电脑需求的高峰期将会逐步放缓。

人们对于平板电脑在教育行业上使用的重要作用将会有更加深刻的认识：

- 平板电脑相比手机屏幕更大，对视力保护更好
- 相比PC使用更加便利，价格更有优势而与后台管控软件的结合可以使老师或家长对学生或子女在平板电脑的使用具有更好的掌握和了解。

从2019年开始，国家推出了“教育现代化2035”行动和“二次薄改”计划的实施，这次疫情无疑会进一步促进电子化教育的进程，继续积极引导并带动学生购买平板用于日常学习中，提高学习效率。更为重要的是，此次在线网课的广泛应用，让家长对于在线教育模式的接受程度越来越高。虽然目前我国线下教育资源分布依然不平衡，但4-6线城市学生可以通过在线教育享受到1线城市优质教师资源，因此未来会有更多家长改变线下辅导线下辅导的消费习惯，转向线上教育。在线教育也可以帮助教育机构降低运营成本，提高教学效率。伴随更多学生由线下教育转向线上教育，在线教育的蓬勃发展将会利好平板电脑的长期增长。

2.企业将会更加重视“未来工作”建设，加快加大平板电脑等终端设备换新

此次疫情导致很多企业只能安排员工在家办公维持日常运行。但是团队沟通协作困难、网络服务限制、企业内部系统服务器登陆受阻，以及易受家庭环境因素影响等问题严重影响了员工的办公效率。企业需要更多考虑如何变革工作方式来应

对未来类似突发情况。这与IDC过去几年一直在推广“未来工作“的理念(未来空间、未来劳动力和未来企业文化)正好吻合。未来企业将会利用更多终端和技术来进行数字化转型，以实现随时随地办公。而2019年下半年以来，在头牌厂商的带动下，平板电脑逐步向高端化与生产力工具方向发展。以生产力工具为主要属性的detachable(支持可插拔键盘)平板电脑2019年同比增长252.2%，预计2020年仍将保持同比50.1%的高速增长。随着平板电脑计算性能的不断提高(当年旗舰芯片的使用，内存/存储的扩大)，越来越多的企业可以采购支持移动网络的高性能平板电脑，利用其便携性的优势实现随时随地办公。

3.医院/医疗机构进入新一轮的新建、改建和医疗信息化进程，将会直接带动医疗行业对平板电脑的需求

虽然随着全国上下的一致努力，本次的“新冠”疫情在中国范围内已经得到有效控制，但历史经验告诉我们依然不能松懈，需要防患于未然。未来各省及大中型城市都将新建或改建一批重点传染病医院，来迅速应对突发疫情危机。而此次疫情也会进一步促进各级医院的医疗信息化进程，加速医疗信息系统的更新。同时，5G时代的到来也使远程问诊和手术成为现实，因此软件的升级必然也会引领终端硬件的更新换代。平板电脑凭借大屏和便携性等特点，在整个医疗过程中正发挥着越来越重要的作用。伴随着医院/医疗机构的新建和改建，以及医疗信息化的进程加快，将直接带动医疗行业对于平板电脑的大量采购需求。

#### 4.长期在家的“宅文化”使得影音和游戏用户对于平板电脑的需求增加

突如其来的“新冠”疫情使得人们因为假期，隔离或在家办公，难得有大量时间待在家中，很多消费者选择追剧，看短视频/直播和游戏等娱乐方式度过这段时间。一些过去的轻度用户也会因此提高对于平板电脑的使用频率，而更新升级现有手中设备成为拉动平板电脑的主要因素。影音用户对于平板电脑计算性能没有太高要求，而对高清大屏的需求很高。大量影音用户对1000-1500元安卓平板的需求高涨成为内市场缺货的重要原因，另一个原因是学生网课的需求提升。此外，华为M6-8.4寸高能版自上市以来出货量一直高于普通版，说明游戏用户对于高性能小屏平板电脑的需求同样利于平板电脑销售的提升。

#### 5.线下渠道门店的关闭促使大量零售公司转向“直播卖货”，进而带动平板电脑等相关直播设备的大卖

各行业线下实体渠道受到此次疫情的影响最为严重，而线上渠道所受影响较小。随着物流行业快速恢复，以及消费者有更多时间关注于在线视频直播和短视频，加速了很多线下零售公司向线上转型。多渠道多形式运营，不但能解决当前生存困境，还能极大的提高销售效率，降低销售推广成本。除开设网店以外，直播卖货、短视频宣传成为大多数零售公司的选择。而直播卖货和拍摄高质量的短视频都需要更高配置的拍摄设备和配件，因此平板电脑、手机、PC等终端设备以及摄像头、耳机、麦克风等相关配件的销量相应获得提升。

IDC中国高级分析师郭天翔认为：此次“新冠”疫情的突然爆发，将会进一步影响中国平板电脑市场自2018年以来的良好势头，2020年出货量下降幅度加大，但是挑战中依然存在机遇。短期来看，供货不足问题依然会持续一段时间，而随着疫情的逐渐缓和，各地陆续开始复工复产，市场上对于平板电脑的新增需求同样将会放缓。因此，尽可能抓住此次疫情带来的平板电脑需求的红利将会对行业参与者全年的表现起到至关重要的作用。而放眼未来，此次疫情的影响将会使平板电脑在教育、未来工作、医疗、娱乐和在线直播等方面获得新的商机。希望全体行业参与者保持信心，积极应对，尽可能减少疫情带来的不利影响，抓住危机中的机遇，结合自身情况寻求新的突破和增长。

- 全文完 -

欲了解IDC报告的更多信息，请访问[www.idc.com.cn](http://www.idc.com.cn)。欲购买报告，请致电+86-10-5889 1666与IDC中国销售部联系，或发email至[fwang@idc.com](mailto:fwang@idc.com)

关于 IDC

国际数据公司 ( IDC ) 是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商。IDC在全球拥有超过 1100 名分析师，为110多个国家的技术和行业发展机遇提供全球化、区域化和本地化的专业视角及服务。IDC的分析和洞察助力IT专业人士、业务主管和投资机构制定基于事实的技术决策，以实现关键业务目标。欲了解更多信息，请登录[www.idc.com.cn](http://www.idc.com.cn)。

- # # # -

相关咨询，请联系：

王勇，IDC中国 助理副总裁

电话：(+86-10) 5889 1588

电邮：fwang@idc.com

谢静，IDC中国市场部高级市场专员

电话：(+86-10)58891558

电邮：mxie@idc.com

扫描二维码，关注IDC 研究成果，掌握ICT市场脉搏Figure 2



IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. Additional information can be found at [www.idc.com](http://www.idc.com). All product and company names may be trademarks or registered trademarks of their respective holders.

For more information contact:

Maggie Xie

[mxie@idc.com](mailto:mxie@idc.com)

+86-10-58891558

Frank Wang

[fwang@idc.com](mailto:fwang@idc.com)

+86-10-5889 1588